Caminhos para facilitar a criação de um novo negócio

O ato de empreender no Brasil tem se tornado cada vez mais comum, seja por oportunidade ou necessidade, temos que o brasileiro tem buscado no empreendedorismo uma forma de aumentar a sua renda e gerar novas oportunidades para aumento da sua renda. Ainda é importante observar que o caminho para empreendedor não é simples, muitas vezes a complexidade acaba por desestimular alguns, entretanto é sempre importante reconhecer que já existe no país algumas entidades e programas que visam auxiliar na geração de novos negócios (SERTEK, 2012). Entre os assuntos que são importantes de serem conhecidos por todos que desejam empreender quatro são essenciais, são eles: o papel do SEBRAE como entidade de auxílio aos empreendedores brasileiros, avaliar a existência do EMPRETEC como programa de formação e capacitação empreendedora, análise das fontes de fomento e, por fim, compreender os motivos que permitem reduzir a mortalidade das empresas.

Quando se pensa em geração de riqueza, de emprego e renda, muitas vezes o olhar se volta às grandes corporações, empresas de pequeno, médio e grande porte, o que não é o reflexo da realidade brasileira. No Brasil, do total de empresas registradas, mais de 98% delas são micro ou pequenas empresas, que correspondem a mais de 54% dos empregos com carteira assinada, segundo dados do Sebrae, justamente a entidade sem fins lucrativos que trataremos neste tópico.

Devido a estes expressivos números e pela estatística que dá conta de que muitas destas micro e pequenas empresas deixam de existir em seu segundo ano de atividade que foi fundado o SEBRAE, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, uma entidade privada sem fins lucrativos, que dentre suas ações,

> É um agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios de todo o país. Desde 1972, trabalha para estimular o empreendedorismo e possibilitar a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte. (SEBRAE 2021, Online)

Assim como as micro e pequenas empresas, o Sebrae ramifica suas operações de forma a estar presente em todo o país, portanto não existe um estado que não tenha uma vasta rede de pontos de atendimento do Sebrae. Nas suas centenas de unidades são desenvolvidas ações de apoio ao empreendedorismo que são realizadas por mais de 5 mil colaboradores e os mais de 8 mil consultores. A entidade, portanto, tem um papel fundamental no desenvolvimento do empreendedorismo em todo o Brasil, assim, é importante reconhecer o seu propósito, visão de futuro e estratégia:

Propósito
Transformar os pequenos negócios em protagonistas do desenvolvimento sustentável do Brasil.
Visão de futuro
Ser referência na promoção do empreendedorismo e na geração de valor para os pequenos negócios.
Estratégia
Promover ocupação e renda por meio do empreendedorismo. Aumentar a participação dos pequenos negócios na nova economia. Atuar em rede para transformação do Ambiente de Negócios e Territórios.

Figura 1: Propósito, Visão de futuro e Estratégia do SEBRAE | Fonte: SEBRAE (2021)

A ideia é transmitir conhecimento a todos os empreendedores lhes oferecendo apoio na abertura do seu negócio, portanto podemos cla car o Sebrae, não apenas como uma entidade sem fins lucrativos, mas como uma escola de empreendedores, inclusive atuando de forma acessória, no acompanhamento do empreendedor as oportunidades de crédito.

Mas o Sebrae visa sim o lucro, o lucro dos empreendedores que orienta, inclusive atua diretamente com o setor bancário auxiliando na composição de linhas de crédito que se adequem melhor a realidade dos empreendedores que orienta. Portanto, a atividade do Sebrae se resume ao fomento para o empreendedorismo brasileiro. A seguir está uma resumida lista dos setores que o Sebrae atende:

- **Indústria:** O Sebrae desenvolve ações coletivas com pequenos negócios industriais, reunidos em arranjos produtivos locais, núcleos setoriais, encadeamentos com grandes empresas e outras formas de cooperação.

- **Comércio e Serviços:** O Sebrae atua na capacitação dos empresários e na integração cooperativa que proporcionam qualificação, modernização e aumento da competitividade de pólos e redes de pequenos empreendimentos comerciais com interesses comuns. Essa estratégia de apoio contempla diversos segmentos do setor, como redes de pequenas mercearias e mercados, farmácias e centros gastronômicos.

- **Agronegócio: A atuação** do Sebrae no agronegócio prioriza o atendimento coletivo de empreendedores rurais, com enfoque na profissionalização da gestão das empresas cujas atividades se concentram no campo. O objetivo é elevar a cooperação, a produtividade, a competitividade, a qualidade dos produtos e o acesso aos mercados. (SEBRAE 2021, Online)

Outra forma de se compreender os objetivos por trás das ações do Sebrae está na sua busca diuturna por evitar que os empreendimentos qu enta fechem as portas, pois seus idealizadores e equipe de mais de 13 mil pessoas espalhadas pelos estados brasileiros acreditam no poder que tais empresas têm de gerar emprego e renda e aquecer a economia nacional. Atualmente existem cerca de 700 pontos de atendimento do SEBRAE em todo o país, enquanto alguns atendimentos são realizados em suas sedes regionais, outros podem ocorrer em estruturas cedidas pelas prefeituras, ou ainda, em parceria com as associações comerciais de diversas cidades.

Muitos dos serviços e consultorias que são ofertados pelo Sebrae são gratuitos, ou ainda, contam com o preço subsidiado. Portanto, é sempre importante que o empreendedor busque a entidade para verificar quais são suas necessidades e de como ele pode ser auxiliado por ela. Em algumas épocas do ano o Sebrae seleciona empreendedores para receberem consultorias com temas específicos e que são de grande importância para a organização e gestão do seu negócio, assim, se faz necessário avaliar todas as oportunidades existentes em cada uma das unidades da entidade. Através de todos os programas que promove em todo o país, temos que o SEBRAE atualmente se apresenta como:

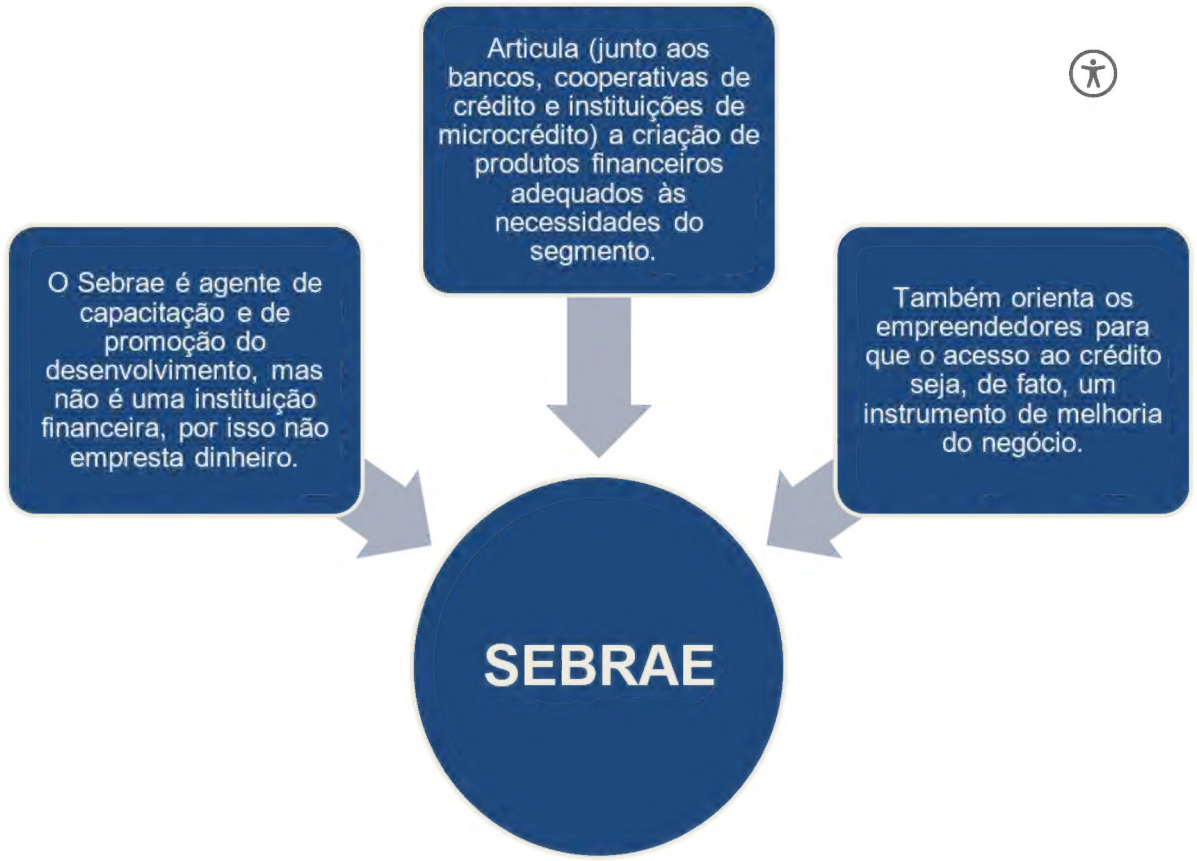
Articula (junto aos bancos, cooperativas de crédito e instituições de microcrédito) a criação de produtos financeiros adequados às necessidades do segmento.
O Sebrae é agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, mas não é uma instituição financeira, por isso não empresta dinheiro.
Também orienta os empreendedores para que o acesso ao crédito seja, de fato, um instrumento de melhoria do negócio.
SEBRAE

Figura 2: Atuação do SEBRAE | SEBRAE (2021)

Um dos pontos fortes do Sebrae é a sua extensa lista de programas de capacitação que visam preparar o empreendedor brasileiro aos desafios do mercado consumidor, mas existe um programa de capacitação ainda maior, de origem internacional que a décadas vem capacitando empreendedores, o Empretec, "uma metodologia desenvolvida pela Organização das Nações Unidas (ONU), através do Programa das Nações Unidas para Desenvolvimento (PNUD) e da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD)". (NAKAO et al 2018, p. 391)

Podemos dizer que a ideia do Empretec nasce desde a década de 1960 com diversas pesquisas que buscavam contribuir para com os empreendedores de países em desenvolvimento num esforço para melhorar a economia global. Devido ao seu número sempre maior, as pequenas empresas foram o alvo deste fomento, deste projeto de capacitação que se tornou realidade, mesmo

em caráter experimental, na década de 1970 e de acordo com Nakao (et al 2018, p. 391):

> Atualmente o Empretec pode se constituir de: seminário de treinamento em empreendedorismo; desenvolvimento de pacotes gerenciais; pacotes de aconselhamento e atividades de cooperação (formação de redes). Sua vantagem é poder ser aplicado a pessoas diferentes, desde empresários até funcionários públicos, não focando no tipo "empreendedor disruptivo". O programa é ministrado através de parcerias com centros locais dos países em que está presente, ao qual possuem capacidade técnico-operativa para oferecê-lo em seu país de origem, fazendo com que a quantidade de horas, formato e disponibilidade de serviços possa mudar conforme o local e órgão responsável.

O Empretec chega no Brasil em 1989 por meio do Banrisul (Banco do Estado do Rio Grande do Sul) mas após 1993 sua metodologia passa a ser aplicada pelo Sebrae, se espalhando pela sua rede nacional nos anos seguintes. Nos últimos anos o programa passou a ser de aplicação exclusiva do Sebrae e sua atuação faz com que o Brasil seja o maior aplicador da metodologia no mundo com mais de 10 mil pessoas sendo capacitadas anualmente.

De acordo com Nakao (et al, 2018), o sucesso da parceria entre o Sebrae e o Empretec vem, em parte, da vasta rede que o Sebrae mantém no país e para o próprio SEBRAE, representa seu maior e mais bem sucedido projeto. O modelo trabalhado pelo Empretec possui reconhecimento internacional, assim, se faz necessário avaliar quais são as características trabalhadas ao longo da capacitação, as principais estão apresentadas a seguir:

Quadro 1: Atuação do SEBRAE

Característica	Detalhamento
Busca de Oportunidades e Iniciativa	Desenvolve a capacidade de se antecipar aos fatos e criar oportunidades de negócios com novos produtos e serviços. Um empreendedor com essas características bem trabalhadas: Age com proatividade, antecipando-se às situações; Busca a possibilidade de expandir seus negócios; Aproveita oportunidades incomuns para progredir.

Persistência	Desenvolve a habilidade de enfrentar obstáculos. A pessoa com essas características: Não desiste diante de obstáculos; Reavalia, insiste ou muda seus planos para superar objetivos; Esforça-se além da média para atingir seus objetivos.
Correr riscos calculados	Envolve a disposição de assumir desafios. O empreendedor com esta característica: Procura e avalia alternativas para tomar decisões; Busca reduzir as chances de erro; Aceita desafios moderados com boas chances de sucesso.
Exigência de qualidade e eficiência	Relacione-se com a disposição para fazer sempre mais e melhor. Um empreendedor com essa característica: Melhorar continuamente seu negócio ou seus produtos; Satisfaz e excede as expectativas dos clientes; Cria procedimentos para cumprir prazos e padrões de qualidade.
Comprometimento	Envolve sacrifício pessoal, colaboração com os funcionários e esmero com os clientes. O empreendedor: Traz para si mesmo as responsabilidades sobre sucesso e fracasso; Atua em conjunto com a sua equipe para atingir os resultados; Coloca o relacionamento com os clientes acima das necessidades de curto prazo.

Busca de informações	Envolve a atualização constante de dados e informações sobre clientes, forne es, concorrentes e sobre o próprio negócio. O empreendedor: Envolve-se pessoalmente na avaliação do seu mercado; Investiga sempre como oferecer novos produtos e serviços; Busca a orientação de especialistas para decidir.
Estabelecimento de metas	Compreende saber estabelecer objetivos que sejam claros para a empresa, tanto em longo como em curto prazo. Assim, o empreendedor: Persegue objetivos desafiantes e importantes para si mesmo; Tem clara visão a longo prazo; Cria objetivos mensuráveis, com indicadores de resultado.
Planejamento e monitoramento sistemático	Desenvolve a organização de tarefas de maneira objetiva, com prazos definidos, a fim de que possam ter os resultados medidos e avaliados. O empreendedor com essa característica bem trabalhada: Enfrenta grandes desafios, agindo por etapas; Adequa rapidamente seus planos às mudanças e variáveis de mercado; Acompanha os indicadores financeiros e os leva em consideração no momento de tomada de decisão.

Persuasão e redes de contatos	Engloba o uso de estratégias para influenciar e persuadir pessoas e se relacionar com pessoas-chave que possam ajudar a atingir os objetivos do seu negócio. Dessa forma, o empreendedor: Cria estratégias para conseguir apoio para seus projetos; Obtém apoio de pessoas-chave para seus objetivos; Desenvolver redes de contatos e construir bons relacionamentos comerciais.
Independência e autoconfiança	Desenvolve a autonomia para agir e manter sempre a confiança no sucesso. Um empreendedor que possui essa característica: Confia em suas próprias opiniões mais do que nas dos outros É otimista e determinado, mesmo diante da oposição Transmite confiança na sua própria capacidade

Fonte: SEBRAE (2021)

Embora o Sebrae seja instrumental no apoio ao empreendedorismo brasileiro esta entidade não lida com dinheiro, ou seja, seu apoio não é financeiro, embora atue com os bancos na composição de linhas de crédito, o que entra dentre as ações de fomento ao empreendedorismo. O brasileiro é um povo conhecido mundialmente por seu carisma e criatividade, mas em muitos casos, mesmo com toda a criatividade do mundo, falta ao empreendedor recursos financeiros para dar andamento ao seu empreendimento. Com isso é importante que o empreendedor que tenha poucos recursos financeiros conheça as fontes de fomento disponíveis, que podem ser oferecidas na forma de linhas de crédito especiais em bancos.

Mas quando o capital próprio é pouco, até mesmo amigos e familiares se tornam fonte de recursos financeiros, o grande cuidado aqui é manter tudo

controlado para que a empresa não comece com uma dívida muito elevada que delapide os lucros do negócio e impeça seu crescimento. A seg stão listadas e descritas algumas formas de conquistar os recursos financeiros necessários para a abertura do novo empreendimento ou até mesmo sua ampliação:

Para todo empreendedor que realiza seu plano de negócios existe a oportunidade de conquistar um sócio investidor que pode lhe oferecer os recursos financeiros que necessita para dar início ao projeto, em troca de um percentual justo de participação na empresa.

Mas, de acordo com SEBRAE (2019, online) existem outras formas de investimento, como os investidores anjo, onde o investimento "[...] é feito por pessoas físicas interessadas em contribuir com o desenvolvimento de empresas em estágio inicial, e o fundo de investimento, feito por pessoas jurídicas para empresas com claro potencial lucrativo." Estas empresas que ainda estão no papel podem ter dificuldade em convencer investidores, ao passo daquelas que já estão dando os primeiros passos, chamadas de embrionárias, podem aderir a programas de incubação e/ou aceleração, assim como se fazer valer de portais de financiamento coletivo, o chamado crowndfunding.

O financiamento coletivo age como uma espécie de vaquinha online onde o empreendedor exporta suas ideias e onde investidores podem lhe enviar recursos em troca de alguma recompensa, que pode ser o próprio produto a ser produzido ou alguma outra forma de recompensa. Se a fonte de fomento forem os bancos, vale ressaltar que o grande cuidado vai ser balancear o capital demandado com os juros a serem pagos, pois o bom empreendedor

não quer abrir uma empresa para pagar juros de um empréstimo, a ideia é o lucro.

A existência de uma legislação em que são direcionados recursos e apoio para os empreendedores é algo que tem se tornado cada vez mais comum no Brasil, seja através de leis federal, estadual ou municipal temos que o poder público tem buscado, mesmo que timidamente, apoiar e fomentar o empreendedorismo. Dentre um dos principais exemplos, temos o caso da Lei 11.196 de 2005, conhecida como Lei do Bem, que proporciona incentivos físicos às empresas que buscam realizar pesquisas para o desenvolvimento de inovação e novas tecnologias.

Na Figura 3 apresentada a seguir temos os quatro principais incentivos proporcionados pela Lei do Bem as empresas que se enquadram na mesma:

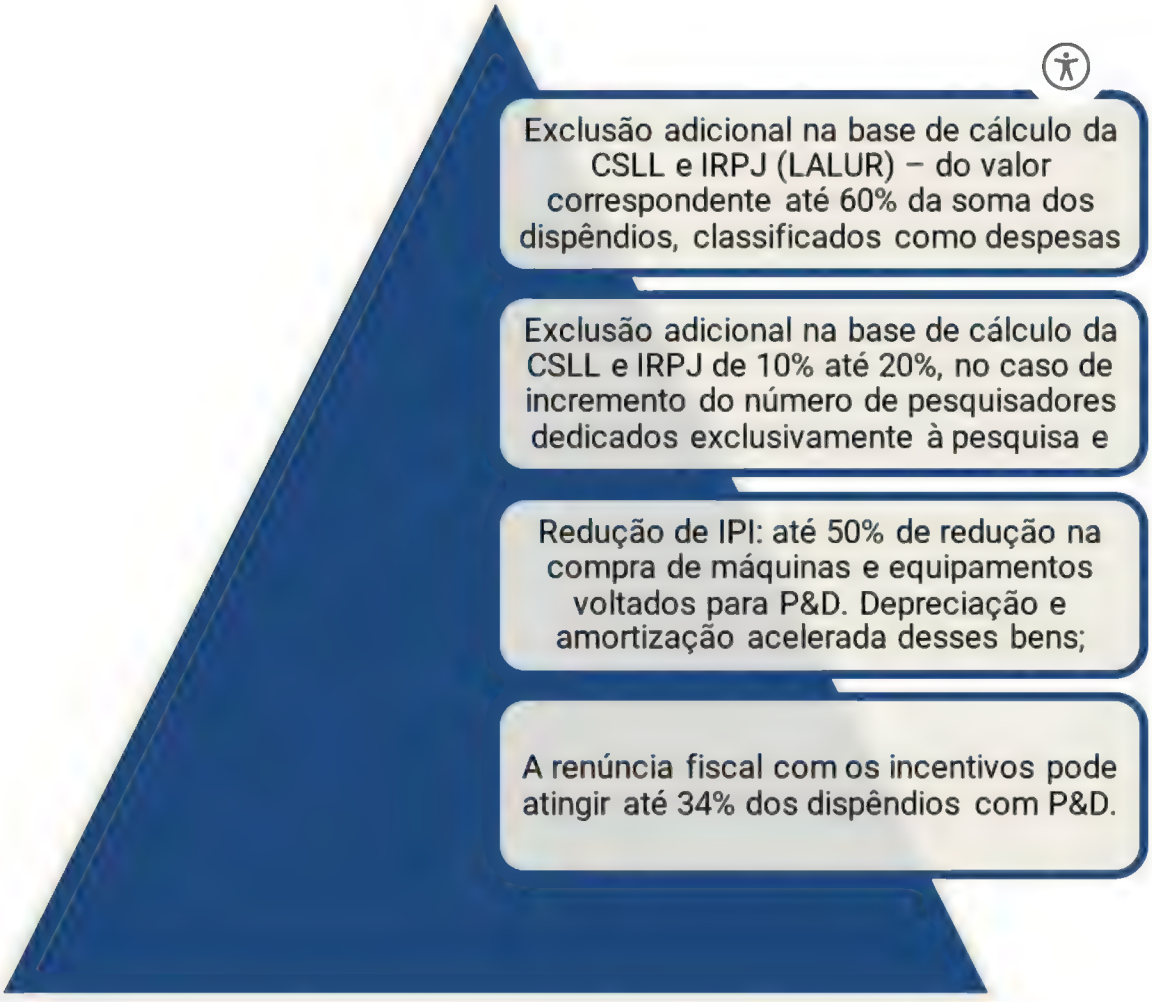
Exclusão adicional na base de cálculo da CSLL e IRPJ (LALUR) – do valor correspondente até 60% da soma dos dispêndios, classificados como despesas
Exclusão adicional na base de cálculo da CSLL e IRPJ de 10% até 20%, no caso de incremento do número de pesquisadores dedicados exclusivamente à pesquisa e
Redução de IPI: até 50% de redução na compra de máquinas e equipamentos voltados para P&D. Depreciação e amortização acelerada desses bens;
A renúncia fiscal com os incentivos pode atingir até 34% dos dispêndios com P&D.

Figura 3: Incentivos proporcionados pela Lei do Bem | Fonte: Silva (2020)

Os governos ao proporcionarem incentivos fiscais contribuem para que as empresas possam se consolidar e desenvolver produtos inovadores, assim, torna-se essencial que os empreendedores conheçam todos os aparatos legais e oportunidades que podem lhe proporcionar algum tipo de vantagem competitiva em seus negócios. Destaca-se ainda, que o Sebrae possui um programa denominado de Sebrae Tec que tem como intenção principal proporcionar inovação aos negócios, através desse programa, a instituição intermedia a contratação de consultorias que auxiliam as empresas em seus processos de inovação.

Mortalidade e sobrevivência de empresas são dois nomes que estão profundamente enraizados nas ações e considerações do Sebrae, portanto

sua luta é para reduzir tal mortalidade garantindo a sobrevivência, mas existem muitas empresas, muitos empreendedores que talvez até c[illegible] çam o Sebrae, mas que por algum motivo desconhecido não o procuram.

Clado que não é apenas o Sebrae e sua vasta rede, que podem ajudar uma empresa em sua busca pela sobrevivência em seu mercado, existem inúmeras ações que podem ser realizadas e que vão contribuir para a manutenção do empreendimento. De acordo com Bedê (2016, p.74) "[...] a sobrevivência (ou a mortalidade) do negócio resulta não apenas de um único fator tomado isoladamente, mas depende da combinação de um conjunto de fatores: os fatores contribuintes." O quadro a seguir é resumido, mas aborda os principais grupos de fatores que contribuem para a sobrevivência ou mortalidade das empresas:

Quadro 2: Fatores Contribuintes para a Sobrevivência/Mortalidade das Empresas.

• Situação antes da abertura: ● Tipo de ocupação do empresário; ● Experiência no ramo; ● Motivação para abrir o negócio.
• Planejamento do negócio;
• Gestão do negócio;
• Capacitação dos donos em gestão empresarial

Fonte: Adaptado de (Bedê 2016, p.74)

Uma boa gestão pode ser o elemento mais óbvio, porém mais negligenciado por muitas das empresas que falharam em sobreviver em seus n dos, não significa que basta gerir com qualidade e diligência que a empresa está salva, significa apenas que ela passa a ter uma chance maior de sobreviver.

Não existe negócio sem gestão, pois sua ação compreende, de acordo com Santos e Lima (2018, p. 59) "[...]estratégias que são direcionadas a um negócio, orientada por uma política de valores com capacidade para planejar, gerir e alocar da melhor forma seus recursos financeiros, humanos e de estrutura.".

Se muitos negócios nascem sem qualquer planejamento, os manter sem boa gestão representa uma grande chance de fracasso, isso não estabelece que apenas a boa gestão é suficiente, embora seja grande parte dos esforços necessários. Claro que uma gestão estratégica, com boa noção de seu mercado consumidor, que pratique uma vigilância com os custos ao mesmo tempo em que promove um bom marketing, consegue promover até mais do que uma simples sobrevivência.

Portanto, se a empresa passar por um problema grave, como uma mudança de legislação que prejudique sua atividade, pela mudança de comportamento do consumidor que a pegue de surpresa, ou outros fatores abruptos, sem uma gestão adequada não existem muitas chances de sobrevida.

Muitos empresários abrem suas empresas com uma visão clara: a de obter lucro, o que até soa óbvio, mas deixam de compreender que entre abrir o negócio e o lucro existe um caminho tortuoso a se trilhar e neste caminho a

gestão estratégica seria uma espécie de GPS, guiando os atos da gestão para que siga firme até seu destino, o desejado lucro.

O gestor precisa compreender que seus recursos precisam ser geridos constantemente, pois, Santos e Lima (2018, p. 59):

> Os recursos que são geridos formam um ciclo administrativo, são essenciais para que seja atingida a eficiência e a eficácia da organização. Faz-se necessário que haja um planejamento adequado de forma estratégica para atingir o objetivo, ou seja, organizar de forma a obter o controle e a direção dos recursos disponíveis e prever situações de risco. Essas estratégias são de fundamental importância para o sucesso do negócio.

O que deve ser ressaltado aqui é a necessidade de se analisar caso a caso, pois em algumas situações, melhorias na gestão podem promover a sustentabilidade do negócio, enquanto em outros será necessário capacitar gestores e empregados, mudar produtos ou serviços, recriar processos, e até mesmo mudar a logo marca, a identidade visual da empresa.

Nesse processo, [de aprimoramento da gestão com vistas a uma sobrevida empresarial] o monitoramento sistemático é imprescindível para que as empresas se mantenham focadas no cumprimento da missão da empresa e no alcance dos objetivos pré-determinados no planejamento estratégico (RIBEIRO, 2016; SANTOS; LIMA 2018, p. 60).

Atividade Extra

Empreendedorismo sempre foi um tema trabalhado pelo Sebrae como forma de fomentar novos negócios e prosperar negócios existentes, r. para muitos ainda não é um conceito muito transparente, desta forma recomendo assistir a brilhante palestra de João Appolinário conhecido por participar do programa Shark Tank Brasil onde empreendedores lutam por um investimento, em um evento para a FIESP, através do link: <https://www.youtube.com/watch?v=5n_R2K9h6ws>.

Referência Bibliográfica

BEDÊ, M. A. (Coord.) **Sobrevivência das empresas no Brasil**. Brasília: Sebrae, 2016.

NAKAO. L. H. [et al]. **O EMPRETEC como política pública de empreendedorismo.** 2018. Disponível em: <https://revista.unitins.br/index.php/humanidadeseinovacao/article/view/970>.

SANTOS, P. V. S.; LIMA, N. V. M. de. **Fatores de impacto para sobrevivência de micro e pequenas empresas** (MPES). 2018. Disponível em: <http://relise.eco.br/index.php/relise/article/viewFile/180/165>.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**. Conheça as fontes de financiamento e as principais linhas de crédito**. 2018. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/conheca-as-fontes-de-financiamento-e-as-principais-linhas-de-credito,7475a8ce76801510VgnVCM1000004c00210aRCRD>.

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas**. O que é o Sebrae?** 2021. Disponível em:

<sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/canais_adicionais/o_que_fazemos>.

SERTEK, P. **Empreendedorismo.** Curitiba: Intersabere, 2012.

SILVA, M. R. **Empreendedorismo.** Curitiba: Contentus, 2020.

Ir para exercício